

第 1925 回 定例研究会報告要旨（6 月 3 日）

麦関連産業に対する小麦の 価格支持政策の影響

（日本学術振興会特別研究員）小島 泰友

本報告では、第 1922 回の定例会で説明し切れなかった製粉産業の費用構造の変化に関して、製粉企業全体、強力粉平均単位コスト、小麦原料費を除いた強力粉平均単位コストの手順で考察を加えた。

まず、1984 年度と 95 年度における製粉大手企業の総費用を比較してみると、ともに約 3,000 億円で変化していない。しかしこの両年を比較すると、原料費・経費・労務費などの製造原価は約 600 億円減少した一方、商品仕入高（マカロニ・スパゲティ、乾麺、ペットフード等）は約 200 億円、販売管理費は約 400 億円増加しており、製造原価の減少による残余資金は商品仕入高と販売管理費に費やされてきている。

総売上高に占める多角化商品売上高の割合をみると、86 年度までは 2～3 %であったが、87 年度 8 %、88 年度 14 %、98 年度には 31 %に達している。製造原価が減少した理由は、1985 年 9 月のプラザ合意を契機とする円高によって、とうもろこし、大豆（および大豆粕）の輸入価格が低下したことに加え、旧食糧庁が 87 年 2 月から、小麦の政府売渡価格を引き下げたためである。

次に、強力粉平均単位コストを計算してみると、80 年代初めごろから全国平均の製粉工場強力粉販売価格とほぼ一致している。ただし、この平均単位コストは、本来控除されるべき単位当たりのふすま収入と荷役保管収入を控除しないで計算してある（ふすまは小麦の外皮である。副産物として飼料用原料となるため、市場で販売することができる）。また、経営多角化に費やされた単位あたりの販売諸掛・人件費等も強力粉の単位コストに上乗せして計算している。

つまりネットの平均単位コストは、全国平均価格よりも、単位あたりのふすま収入・荷役保管収入と経営多角化コストの分だけ低い水準にあることになる。もし小麦粉市場が完全競争的な市場構造であり、これらのコストが強力粉価格に転嫁されていなければ、98 年

度の強力粉全国平均価格（1 トン）は約 2 万円分（消費税抜き全国平均価格の約 16～17 %に相当）安い計算となる。強力粉の平均単位コストに占めるハード系小麦のコストシェアは 86 年度まで約 80 %であったが、90 年代後半では約 60 %に低下し、その他のコストのシェアが反対に増加している。

その他のコストの内訳は、販売管理費（販売諸掛、物流費、人件費、広告費等、その他）と小麦原料費を除く製造原価（労務費、動力・燃料・水道費等の変動経費、減価償却費・租税公課等の固定経費）に分けられる。その他のコストに占める製造原価（原料費を除く）のコストシェアは、80 年度前後の約 60 %から、98 年度の約 30 %に低下した。これは、規模の経済性の効果である。製粉産業全体では、日産 100 トン未満の工場数は 1965 年において全体の 81 %を占めていたが、98 年では 36 %に減少し、各工場が大規模化した。同期間、労働生産性は年間一人当たり 253 トンから 1,178 トンに上昇した。

しかし、その他のコストに占める販売諸掛のコストシェアは、74～86 年度の 5 %前後から 87 年以降上昇し始め、98 年度では 23 %に達した。経営多角化コストを含めた人件費・物流費もそのシェアが増加した。

価格伝達モデルでは、原料農産物以外の価格変動要因が一定で、完全競争市場であれば、価格伝達弾力性（強力粉価格の変化率/ハード小麦価格の変化率）は、農産物の食品製造コストシェアと一致する。価格伝達弾力性を計算すると、87 年度以降、小麦のコストシェアを下回る年が多い。これは、小麦の政策価格が低下しても小麦粉価格が十分に低下してこなかったことを意味している。これは、前述のように、経営多角化に要したコストが販売管理費の一部という形で、強力粉価格に転嫁されているためである。

現在、小麦の政策価格は漸次的に引き下げられているが、漸次的であるがゆえに、食品価格の引き下げにつながるかは、川下の企業行動によって不透明となる。不透明性を払拭できるような大幅な小麦価格の引き下げを行えば、より財政負担は増えるが、そうすることによって消費者利益につながる可能性は高くなり、国民負担額の透明性が増すといえる。